



UNIVERSIDAD POLITECNICA DE MADRID

FACULTAD DE INFORMÁTICA

TRABAJO FIN DE MASTER

Escuela Infantil de Cocina

CookLand

Autor: Jesús Manuel Peñasco Sanchez-Barba

Tutor: Tomás Prieto

Fecha: 01/03/2015



A Susana y mis hijos.





AGRADECIMIENTOS

A mi familia y de un modo especial a Susana, por haberme apoyado en todo momento y haber sufrido durante este año y medio mi dedicación al Master.

A todos mis compañeros del Master, de los que tanto he aprendido y con los que tantas horas he compartido

Y por último a todos y cada uno de los profesores, por dedicar su tiempo para compartir su conocimiento con nosotros.



ÍNDICE

INDICE DE FIGURAS.....	VIII
INDICE DE TABLAS.....	IX
RESUMEN CORTO	X
ABSTRACT	XI
1. RESUMEN EJECUTIVO.....	1
1.1 ¿EN QUÉ CONSISTE EL PROYECTO?	1
1.2 ¿DÓNDE ESTÁ EL NEGOCIO?	1
1.3 ¿QUÉ EQUIPO LO LLEVA A CABO?	1
1.4 ¿CUÁNTO DINERO SE NECESITA?.....	1
1.5 ¿EN CUÁNTO TIEMPO SE LLEGARÁ A SU PUNTO DE EQUILIBRIO? ..	2
1.6 ¿QUÉ RESULTADOS ECONÓMICOS SE OBTENDRÁN?	2
1.7 ¿QUÉ HITOS CONSEGUIREMOS EL PRIMER AÑO?	2
2. LA EMPRESA.....	3
2.1 QUIEN SOY	3
2.2 EL NEGOCIO	3
2.3 DONDE, COSLADA.	5
2.4 MISIÓN	7
2.5 VISIÓN.....	8
2.6 VALORES	8
2.7 ANÁLISIS DEL SECTOR	8
2.8 CAPACIDAD.	11
2.9 TARIFAS.....	13
2.10 ESTUDIO DE LA DEMANDA.	14
2.11 PLAN DE VENTAS Y COMUNICACIÓN	14
2.12 MATRIZ DAFO.....	15
3. PLAN DE OPERACIONES.....	16

3.1	LOCAL.....	16
3.2	SUMINISTROS BÁSICOS.....	16
3.3	TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN REQUERIDA.....	17
3.4	LOS RECURSOS HUMANOS ASOCIADOS.....	17
3.5	PROVEEDORES.....	17
4.	PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO.....	19
4.1	INVERSIÓN INICIAL.....	19
4.1.1	LOCAL.....	19
4.1.2	EQUIPAMIENTO.....	20
4.1.2.1	Equipamiento actividad.....	20
4.1.2.2	Equipamiento oficina.....	22
4.1.2.3	Gastos de constitución.....	22
4.1.2.4	Fondos de Maniobra.....	23
4.2	FINANCIACION.....	23
4.3	INGRESOS.....	24
4.4	GASTOS.....	26
4.5	BALANCE PROVISIONAL, CUENTA DE RESULTADOS.....	29
4.6	VAN / TIR.....	33
5.	RESULTADO Y CONCLUSIONES.....	36
	BIBLIOGRAFÍA.....	38
	ANEXOS.....	39

INDICE DE FIGURAS

Ilustración 1 - Evolución Resultados	29
Ilustración 2 - Evolución rentabilidad.....	30
Ilustración 3 - Escenarios evolución resultados	31
Ilustración 4 - Escenarios evolución rentabilidad financiera	32
Ilustración 5 - Escenarios evolución rentabilidad económica	33
Ilustración 6 - Valor Actual Neto Escenario Base.....	35

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 - Habitantes Coslada.....	6
Tabla 2 - Habitantes Coslada por Distrito.....	6
Tabla 3 - Distritos Coslada.....	7
Tabla 4 - Publico Objetivo municipios colindantes.....	7
Tabla 5 - Horario Actividades.....	12
Tabla 6 - Tarifas/productos	13
Tabla 7 - Matriz DAFO.....	15
Tabla 8 - Inversión Inicial.....	19
Tabla 9 - Gastos equipamiento Actividad.....	21
Tabla 10 - Gastos Oficina	22
Tabla 11 - Gastos Constitucion Empresa.....	23
Tabla 12 - Margen bruto por producto.....	24
Tabla 13 - Estimación de Ventas.....	25
Tabla 14 - Previsión de ingresos por ventas por producto	25
Tabla 15 - Escenario estimación en ventas	26
Tabla 16 - Previsión escenarios previsión de ingresos por ventas por producto.....	26
Tabla 17 - Previsión de gastos variables.....	27
Tabla 18 - Previsión Escenarios Gastos Variables	27
Tabla 19 - Gastos fijos mensuales	28
Tabla 20 - Previsión de gastos fijos.....	29
Tabla 21 - Resumen Cuenta de Resultado	29
Tabla 22 - Ratios Rentabilidad.....	30
Tabla 23 - Escenarios resumen cuenta de resultados.....	31
Tabla 24 - Escenarios ratios rentabilidad.....	32
Tabla 25 - Flujos de caja netos.....	33
Tabla 26 - Escenarios tasa interna de retorno.....	33
Tabla 27 - Escenarios Valor Actual Neto	34
Tabla 28 - Datos Financiación.....	39
Tabla 29 - Balance Provisional.....	40
Tabla 30 - Cuenta de Resultados	41

RESUMEN CORTO

El objetivo de este documento es desarrollar un plan de negocio, para analizar la viabilidad de la puesta en marcha de una nueva empresa, una escuela de cocina infantil.

Inicialmente la empresa se plantea con la opción de venta de dos productos, uno que serían las propias clases de cocina, con diversas temáticas y un segundo producto, que aprovechando las instalaciones consistirá en la opción de celebrar cumpleaños o fiestas infantiles, donde los niños cocinaran su propia merienda.

La escuela se abriría en el municipio de Coslada, en la comunidad de Madrid, por lo que todos los reglamentos o requerimientos legales e impuestos se analizaran dentro del prisma de dicho municipio y comunidad autónoma.

El Plan de negocio analizara los siguientes aspectos:

- Estrategia: creación del plan estratégico de la empresa: Análisis y selección de las estrategias (misión, visión, etc, de la empresa), estudio de competencias, etc.
- Marketing: Definición de productos, canales de comunicación con los posibles clientes y desarrollo del pricing de los productos.
- Financiero: Análisis del impacto financiero de la apertura y funcionamiento del proyecto.

ABSTRACT

The aim of this document is to develop a business plan to analyze the feasibility of launching a new business, a school for children kitchen.

Initially the company raises two products, own cooking classes, with different themes and a second product through which the facilities for children's birthday celebration where children can take advantage cook their own snacks.

The school would open in the town of Coslada, in Madrid, so that all regulations and legal requirements and fees will be analyzed within the prism of that community.

The Business Plan will analyze aspects of:

- Strategy: creation of the strategic plan of the company: Analysis and selection of strategies (mission, vision, etc, of the company), study skills, etc.
- Marketing: Definition of products, channels of communication with potential customers and development product's pricing.
- Financial Analysis of the financial impact of the opening and operation of the project.

1. RESUMEN EJECUTIVO.

1.1 ¿EN QUÉ CONSISTE EL PROYECTO?

Cookland es una escuela de cocina infantil destinada a transmitir a los niños el gusto por el mundo de la cocina a través de talleres o celebraciones de fiestas en las que además de divertirse los niños aprendan a cocinar.

1.2 ¿DÓNDE ESTÁ EL NEGOCIO?

El negocio se apoya en dos pilares básicos:

- El mundo de la cocina está de moda, gracias a los actuales programas de televisión relacionados con este mundo.
- El vacío en la oferta de servicios, que existe actualmente en la celebración de fiestas de cumpleaños, para niños con edades entre cinco y doce años.

Además en Coslada, municipio elegido para la implantación del negocio, no existe ninguna empresa que se dedique directamente a ofrecer nuestros servicios

1.3 ¿QUÉ EQUIPO LO LLEVA A CABO?

El proyecto se llevara a cabo por los socios fundadores, uno encargado de la gestión y administración del negocio y el otro de la gestión y dirección de los talleres y celebraciones.

Inicialmente no será necesaria la contratación de ningún empleado para que colabore con la empresa.

1.4 ¿CUÁNTO DINERO SE NECESITA?

La inversión inicial, necesaria para arrancar el proyecto, supera los 72.000,00 € debido sobre todo, al alto coste previsto para la adecuación del local, necesario para el desarrollo del negocio.

El plan financiero del proyecto detallara el desglose de la inversión junto con los estudios realizados en tres distintos escenarios para analizarla viabilidad del proyecto.

1.5 ¿EN CUÁNTO TIEMPO SE LLEGARÁ A SU PUNTO DE EQUILIBRIO?

De los tres escenarios analizados, en el plan de negocio, en el más optimista el punto de equilibrio se alcanza en el primer año, en la estimación tomada como base, se alcanzaría al segundo año y en el más pesimista no se llegaría hasta el quinto.

1.6 ¿QUÉ RESULTADOS ECONÓMICOS SE OBTENDRÁN?

Tomando como referencia el escenario base, que es la que mas se adaptaría a la realidad, el negocio generaría una tasa interna de retorno a cinco años del 8,2 % por lo que la inversión realizada esta más que garantizada.

1.7 ¿QUÉ HITOS CONSEGUIREMOS EL PRIMER AÑO?

Dentro del primer año de vida Cookland deberá:

- Tener implementado y al cien por cien todos los productos ofertados con un alto nivel de calidad.
- Generar entre nuestros clientes un alto nivel de satisfacción, de modo que poco a poco se vayan fidelizando, y esto les lleve a la contratación de más servicios.
- Darnos a conocer en el mercado de Coslada, para atraer nuevos clientes, a través de redes sociales, los colegios de dicho municipio y las asociaciones de madres y padres.
- Afianzarse en el mercado.

2. LA EMPRESA

2.1 QUIEN SOY

Soy Jesus M. Peñasco, nacido en Coslada, Madrid, municipio en el que he vivido la mayor parte de mi vida y donde junto a mi mujer, Susana, hemos formado la gran familia que tengo actualmente, somos padres de 6 hijos, con edades comprendidas entre el año y los catorce.

De siempre nos han gustado los niños y creo que podemos decir que conocemos tanto las inquietudes de ellos, como las necesidades de los padres, de ahí que me lanzara a analizar la viabilidad de un negocio dirigido a ellos, los niños.

Pero ¿porque el mundo de la cocina, si mi vida laboral se reduce al sector de la Consultoría IT? Ahí surge Hugo, amigo de toda la vida, y padre también de familia numerosa, cuya vida laboral siempre ha estado relacionada con el mundo de la hostelería, en concreto con el mundo de la restauración, debido a nuestra relacion y su conocimiento en este sector, el será el encargado y el que aportará los conocimientos que tanto como para mi mujer y para mí son desconocidos.

Por tanto seremos, por un lado Susana y yo, y por otro Hugo, los socios fundadores de **Cookland**.

Si bien entre mis planes de futuro no entra el abandonar mi carrera profesional, por lo que serán Hugo y Susana los encargados de dirigir este negocio, en el caso de que nos aventuremos en la apertura.

2.2 EL NEGOCIO

La idea de **Cookland** surge, además de lo expuesto en el punto anterior, debido a que con el transcurso de los años y tras asistir a las distintas celebraciones de cumpleaños a las que mis hijos han sido invitados, he observado como en la ciudad en la que habito, Coslada, los lugares para celebrar los cumpleaños, para niños y niñas de edades entre 5 y 12 años, no cubren las expectativas ni de estos, ni de los padres, ya que en la mayoría

de los casos se reducen a los conocidos parques de bolas, en los cuales con estas edades los niños y niñas ya empiezan a aburrirse o directamente no quieren ir, o de estos pasaríamos actividades para muchachos más mayores, como podrían ser el cine, boleras, etc.

Al punto anterior, se le suma que actualmente, gracias a programas de televisión como MasterChef o TopChef, el mundo de la cocina está de moda o en auge, y gracias a la versión infantil del primero, muchos niños de hoy en día quieren ser grandes chef, por tanto se abre una gran oportunidad de negocio.

Por otro lado, también tengo presente las necesidades de los padres trabajadores de tener un sitio, donde puedan cuidar a sus hijos mientras ellos tienen que estar en sus puestos de trabajo. Pero no solo cuidar sino un sitio donde puedan aprender algo, en nuestro caso a cocinar.

Por tanto **Cookland** será el lugar donde además de aprender a cocinar, se podrá celebrar un cumpleaños o cualquier fiesta, divirtiéndose y aprendiendo.

La cartera de servicio o productos, que **Cookland** ofrece es:

- **Celebración de fiestas**, bien de cumpleaños, bien del tipo que nuestros clientes deseen. Estas constarán de dos partes, una inicial en la que los propios niños guiados por un monitor, con alta experiencia en el sector de la restauración, aprendan y elaboren su propia merienda, y en una segunda parte, en la que los niños merienden la comida que hayan elaborado, en la primera parte.

Los menús de la merienda y el tiempo de la celebración podrán ser variables y flexibles según las necesidades, acordándose previamente con los padres en el momento de la contratación de los servicios.

- **Clases o talleres** en **Cookland** también se impartirán clases de cocina, enfocadas al mundo infantil, con un catálogo de clases que abarquen tanto el mundo de la repostería como el mundo de la cocina tradicional.

- **Cocino con Papa**, en **Cookland** ofreceremos los sábados por la mañana talleres especiales, donde los niños puedan participar, en compañía de uno de sus padres, de un agradable momento aprendiendo a cocinar, momentos que hoy en día cada vez cuesta más tener, debido al ritmo de vida que llevamos los adultos con nuestra vida laboral.

En ambos casos se podrán complementar con un servicio de acogida a los niños a través del cual un monitor, podrá recoger a los niños a la salida de los colegios y llevarles a **Cookland**, para asistir a los cursos, colaborando con los padres que en ese momento estén trabajando.

2.3 DONDE, COSLADA.

El municipio elegido para implantar **CookLand** es Coslada, debido principalmente a que es el municipio en el que hemos crecido los futuros socios fundadores y por tanto conocemos y además continúa siendo el lugar de residencia de ambos, lo que nos proporcionaría importantes ahorros, por ejemplo en lo personal ahorraremos en tiempo y en dinero, al reducirse al mínimo los desplazamientos.

Además de lo expuesto anteriormente, se ha realizado un estudio que corrobora a Coslada, como el mejor municipio de la zona para abrir el negocio, por ser en el que más habitantes, dentro del segmento del público objetivo, existen.

A continuación se detalla la información obtenida del estudio.

Coslada, municipio de la Comunidad de Madrid, situado en la zona Este de Madrid, dentro del Corredor del Henares, con una extensión de aproximadamente 12 kilómetros cuadrados, cuenta con un total de 88.847 habitantes (INE 2014) de los cuales 6.147 estarían comprendidos en las edades entre 5 y 12 años (edad del público objetivo de **CookLand**).

Municipio	2014
Coslada	Nº de Personas
Total	88.847

Tabla 1 - Habitantes Coslada

Periodo	2014				
Distrito	Total	Distrito 2804901	Distrito 2804902	Distrito 2804903	Distrito 2804904
Edad Año a Año	Nº de Personas				
5 años	860	455	255	124	26
6 años	915	518	265	108	24
7 años	756	387	241	104	24
8 años	791	410	237	120	24
9 años	712	363	220	115	14
10 años	686	323	220	120	23
11 años	727	316	251	129	31
12 años	700	321	226	129	24
Total	6.147	3.093	1.915	949	190

Tabla 2 - Habitantes Coslada por Distrito

El municipio se divide en cuatro distritos, siendo el distrito 1 (2804901) el más numeroso en público objetivo y el mejor situado, ya que se compone del casco antiguo del municipio y de las nuevas construcciones, principalmente urbanizaciones, que se han edificado, recientemente en el municipio.

Distrito	Barrios
2804901	El Casco (Núcleo Urbano) Barrio del Puerto
2804902	El Esparragal La Colina Las Conejeras La Espinilla Ciudad San Pablo (Ciudad 70) Cerro de Coslada Valleaguado Sur Bº Jarama
2804903	Valleaguado Norte La Cañada
2804904	Barrio de la Estacion

Tabla 3 - Distritos Coslada

La siguiente tabla lista de los municipios colindantes, incluido Coslada, el número de habitantes con la edad del público objetivo de nuestra actividad.

	2014
Municipio	Nº de Personas
28049-Coslada	6.147
28084-Mejorada del Campo	2.238
28130-San Fernando de Henares	3.569
28167-Velilla de San Antonio	1.459

Tabla 4 - Publico Objetivo municipios colindantes

2.4 MISIÓN

La misión de **Cookland** es el promover entre los niños, el gusto por la cocina a través de la diversión y el entretenimiento, además de ayudarles a descubrir los sabores y las texturas de los distintos alimentos.

2.5 VISIÓN

CookLand es el lugar donde los niños tengan su primer contacto con el mundo de la cocina a través del entretenimiento y la diversión.

2.6 VALORES

Los valores de **CookLand** son:

- *Orientación al cliente:* **CookLand** centrará un gran esfuerzo en satisfacer a sus clientes, aportando soluciones adaptadas a las necesidades de estos.
- *Seguridad y Salud:* **CookLand** esta decididamente comprometida con la seguridad, promoviendo una cultura preventiva en sus empleados y clientes.
- *Diversión:* En **Cookland** la diversión esta al orden del día, en nuestra propuesta de llegar al conocimiento a través de la diversión y el entretenimiento.
- *Calidad:* En **Cookland** fomentamos la cultura del detalle, buscando una mejora continua de nuestro día a día , con el objetivo de incrementar la experiencia del cliente.

2.7 ANÁLISIS DEL SECTOR

Al tratarse **CookLand** de una empresa inicialmente de ámbito local, el análisis del sector se centrará en un estudio de la oferta que existe en la localidad prevista de apertura, Coslada, y la localidad vecina San Fernando de Henares.

Se analizarán los posibles competidores del negocio, pero dado que en la actualidad no existe ninguna empresa que ofrezca los servicios de **CookLand**, se analizarán empresas que ofrezcan servicios sustitutivos como pueden ser, empresas de celebración de fiestas o escuelas de cocina, ambas orientadas al público infantil.

Identificación de posibles competidores, análisis de la oferta que ofrecen, sus precios y condiciones.

- Empresas de Celebración de Fiestas (principalmente cumpleaños)

- En Coslada:

- ***Saltilandia***. Parque de bolas que ofrece a sus clientes la posibilidad de celebrar cumpleaños.

La fiesta de cumpleaños de dos horas de duración, consta de dos partes, una primera destinada a que los niños jueguen en el parque de bolas y en las colchonetas de salto y una segunda destinada a la merienda.

Finalmente a los niños invitados se les pinta la cara.

El coste por niño es de 9,50€ si la celebración es entre semana con un mínimo de 8 niños y 10,00 € los fines de semana con un mínimo de 11.

- ***Pinkiland*** . Empresa destinada para la celebración de fiestas privadas de cualquier ámbito.

La fiesta de cumpleaños de dos horas de duración consta de dos partes, una primera destinada a que los niños jueguen en el parque de bolas y en las colchonetas de salto y una segunda destinada a la merienda.

Ofrece una tarifa plana de 150€ con un límite de 15 niños (a partir del décimo quinto cobran un euro más por cada niño)

Permiten aportar comida del exterior para la celebración.

- ***Roly Pingui***. Para la celebración de cumpleaños ofertan dos opciones o la opción de celebración de cumpleaños con hora y media de juego y la correspondiente merienda a un precio de 9,50€ por niño o la opción de una fiesta privada de 3 horas de

duración por un precio de 150,00 € y un máximo de 15 niños, cada niño extra tiene un coste de 2,00€.

En ambos casos ofrecen piscina de bolas, una zona Wii para que los niños jueguen a la consola y mini campo de fútbol y baloncesto.

- **Bolaroke**, Ofrecen entre una amplia gama de servicios la posibilidad de celebrar fiestas privadas de cumpleaños, de dos horas de duración con meriendas calientes, pizza, sándwiches,... y la posibilidad de contratar servicios extras o talleres para realizar en la celebración, Un ejemplo de taller sería el de decoración de galletas o contratar los servicios de un mago para amenizar la fiesta.

Entre los servicios tienen diferenciados las fiestas de los más pequeños de los niños más grandes, a partir de 7 años, a los cuales les ofertan otras posibilidades, como discoteca, pruebas de habilidad, etc.

○ En San fernando de Henares

- **Piratas y Princesas**, Centro de ocio infantil especializado en celebración de cumpleaños de niños con edades comprendidas entre los 0 y los doce años.

Ofrecen dos horas de fiesta, divididas en una para juegos en el parque de bolas que disponen, o cantar y bailar en la discoteca infantil que disponen.

Disponen de dos tarifas por niño, 8,50€ de lunes a Viernes y 9,00€ los fines de semana y festivos. El precio mínimo que cobran es de 10 niños independientemente de los niños que acudan a la celebración.

- Escuelas de Cocina

Actualmente ni en Coslada, ni en San Fernando de Henares, existen escuelas de cocina, ni infantil, ni de adultos.

La escuela Albahaca, de Coslada, cesó su actividad.

También Se han analizado las ofertas y las tarifas de empresas que ofrecen los mismos servicios o similares, en otras ciudades o municipios, y el precio medio de estas, oscila entre los 20,00 y los 25,00 Euros.

2.8 CAPACIDAD.

Tanto para las clases de cocina, como para las celebraciones en general, **CookLand** estará preparado para acoger un máximo 20 niños, si bien se estima que la cifra ideal para las dos actividades sería entre 10 y 12 niños.

Para los talleres especiales con padres el límite por taller será de 10 niños con los correspondientes padres.

Además se ha previsto el cierre por vacaciones en el mes de Agosto, la decisión de este mes es debido a que se prevé que la demanda se reduzca al mínimo o apenas exista.

En lo que respecta a la disposición de los talleres y fiestas, tendríamos:

- 48 posibles talleres “Cocina con Papa”, correspondientes a las 52 semanas anuales menos las 4 del mes de agosto en las que el negocio cerrara por vacaciones.
- Para las celebraciones de fiestas tendríamos una capacidad máxima de 672, un total de doce por semana distribuidas de la siguiente forma:
 - De lunes a jueves, dos celebraciones diarias, una de seis a ocho y otra de siete a nueve de la tarde.
 - Viernes y sábados, tres celebraciones, una de cinco a siete, otra de seis a ocho y la última de siete a nueve de la tarde.

- Para la impartición de los talleres se reservara, de lunes a jueves el horario desde las cinco a las siete de la tarde lo que supondrá un máximo de 192 talleres, que se repartirán en dos bloques de 96, de distintas temáticas.

	Reparto de Actividades.											
Día	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
Lunes												
Martes												
Miercoles												
Jueves												
Viernes												
Sabado												
Domingo												

Tabla 5 - Horario Actividades.

Leyenda	
	Cocina con Papa
	Celebracion de Fiestas
	Grupo uno de talleres
	Grupo dos de talleres

De cara a un crecimiento en las ventas, todavía existiría capacidad de añadir un nuevo periodo diario en el horario de veinte a veintiuna horas.

Otra opción a plantearse, en función de la demanda, es la de cambiar el domingo como día de cierre por los lunes u otro día entre semana, en el que la demanda sea menor, lo que habilitaría las mañanas para la impartición de fiestas o talleres.

2.9 TARIFAS.

El precio que tendrán los productos ofrecidos por **CookLand** serán los reflejados en la siguiente tabla, en la misma se detallan las condiciones de cada uno de ellos.

ACTIVIDAD	TARIFA	CONDICIONES ESPECIALES	HORAS
Celebraciones de fiestas	15€ por niño	Número mínimo de niños 10. Como mínimo se cobrarán 150,00€	2 horas
Talleres o clases	15€ por niño	El número mínimo de alumnos será de 5. Se ofrecerá la opción de recogida de los niños a la salida del colegio por un monitor, en función de la demanda existente.	2 horas
Talleres especiales con padres (pareja)	30€ por pareja	Reservado a los sábados por la mañana. Se requiere un mínimo de cinco parejas para la celebración de los talleres. El coste se duplica porque la idea es que cada una de las parte elabore su menú, tanto el padre como el hijo	3 horas

Tabla 6 - Tarifas/productos

Partimos de un precio superior al de las empresas existentes en Coslada (media de 10,00 €) para la celebración de cumpleaños, pero el hecho de diferenciarnos del producto ofrecido, no debería afectar a la demanda, por el posible incremento de este. También se ha tenido en cuenta el precio de las empresas que ofrecen el mismo producto en otros municipios, que ronda los 25,00 €, precio que hemos considerado muy elevado de partida para el municipio de Coslada.

2.10 ESTUDIO DE LA DEMANDA.

Para el estudio de la demanda, se han realizado consultas entre distintos padres, tanto vecinos de los socios fundadores, como padres de compañeros del colegio a los que acuden mis hijos, y a una gran mayoría les pareció acertada la idea, tanto en los productos ofrecidos como en el precio de venta.

Inicialmente se planteó la opción de crear una encuesta online, pero la dificultad para comunicar la dirección web de la misma a los distintos padres y la previsión de poco éxito que iba a tener, provocó que se desestimara la opción.

2.11 PLAN DE VENTAS Y COMUNICACIÓN

De cara a la apertura de **CookLand**, será necesario realizar las siguientes acciones “publicitarias” para darnos a conocer, e intentar garantizar un número de clientes suficientes desde el primer momento:

- **Publicación de una página WEB**, se tratará de nuestra carta de presentación, en ella se podrá obtener todo tipo de información de **Cookland**, tipos de talleres, calendarios, fotos del local, tarifas, disponibilidad de citas para las fiestas, etc...
- **Redes Sociales**, será necesario crear cuentas en las distintas redes sociales, Facebook, Twitter, etc., para darnos a conocer rápidamente entre todos los contactos que tenemos a nivel personal y nuestros futuros clientes.
En Facebook se creará una comunidad donde poder compartir las experiencias, fotos, ofertas, de forma complementaria a la página web.
- **Contactar con las AMPAS** de los colegios del municipio de Coslada, para ofrecer descuentos a sus socios, por ejemplo en la celebración de fiestas de cumpleaños no se cobrará el coste del niño que lo celebra. Esta acción nos permitirá darnos a conocer rápidamente entre nuestro público objetivo, debido a la publicidad que nos realizarán al publicitar los descuentos entre sus socios.
- **Elaboración de un folleto publicitario**, folleto explicando los servicios que ofrecemos. Los folletos se repartirán vía buzono por el municipio y en las puertas de los colegios de este. A través del folleto, se podrá publicitar la misma

promoción ofertadas a las AMPAS, con la entrega del folleto al celebrar una fiesta.

- **Calidad**, todas las acciones anteriores de nada servirán si no trabajamos activamente desde el principio, en causar una gran sensación de calidad y excelencia en el trato hacia los clientes, padres e hijos.

Complementariamente a las acciones de comunicación, y de cara a promocionar el negocio, en el caso de que fuera necesario, habría que barajar distintas promociones. Estas promociones podrían ser:

- **Niño del cumpleaños gratis**, para celebraciones de más de 15 niños el niño del cumpleaños gratis.
- **Descuentos especiales en talleres**, para inscripciones a grupos de 5 niños o más, se podrá ofertar un 10% de descuento.
- **Bonos en talleres**, por la compra de un bono de 5 talleres se aplicara un descuento del 10% en el precio.

2.12 MATRIZ DAFO

A continuación se presenta la matriz DAFO de **CookLand**

	Aspectos positivos	Aspectos negativos
	Fortalezas	Debilidades
Aspectos internos	Política de precios ajustados, atractivos al mercado.	Elevada inversión inicial, debido a la adecuación del local
	Oportunidad	Amenaza
Aspectos externos	Ausencia en el mercado local de empresas relacionadas con nuestra oferta	Descenso de la Natalidad. Crisis Económica

Tabla 7 - Matriz DAFO

3. PLAN DE OPERACIONES

3.1 LOCAL

Para el desarrollo del negocio será necesario disponer de un local de entre ochenta y cien metros cuadrados.

Para la localización del local se ha optado, como se comentó anteriormente, por el municipio de Coslada, y dentro de este o bien por el barrio de “La Llave de Coslada” o bien el barrio “Los Barrales”, por tratarse de barrios de reciente construcción, que están en fase de desarrollo y por tratarse de barrios jóvenes, es decir, donde priman matrimonios jóvenes con niños pequeños.

El local será abierto con una zona destinada a la zona cocina y otra a la zona de comedor, diferenciadas, para habilitar la opción de que en caso de necesidad, poder celebrar dos fiestas simultaneas, mientras unos niños meriendan (segunda fase de la celebración) otros puedan cocinar (primera fase de la celebración).

Además de las zonas de cocina y comedor, habrá que destinar una zona para establecer un pequeño despacho, donde poder realizar las tareas de gestión y los correspondientes aseos.

3.2 SUMINISTROS BÁSICOS

Para el desarrollo del negocio, el local donde se ejerza el desarrollo del mismo, deberá disponer de los siguientes suministros:

- Suministro de agua.
- Suministro de electricidad.
- Servicios de Telecomunicaciones, tanto servicios de voz como de datos.
- Servicios de Limpieza, se contratara a una empresa de servicios para la limpieza del local.
- Página Web, será necesario contratar tanto el servicio de hosting como el de desarrollo y mantenimiento de la misma

No se ve necesario la contratación de suministro de Gas ya que con la electricidad es suficiente tanto para cocinar (uso de placas de inducción) como para la climatización.

Los servicios de gestión y contabilidad de la empresa, serán gestionados por los socios fundadores, ya que tienen suficientes conocimientos para gestionar la administración del mismo.

Todos los servicios se contratarán siendo los costes sufragados por la empresa.

3.3 TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN REQUERIDA.

Para el desarrollo de la actividad propia del negocio, no se prevé la necesidad de invertir en medios informáticos, si bien para la gestión del mismo, y las labores de administración si será necesario la adquisición de un ordenador portátil, una impresora y teléfonos, además de contratar con el Banco con el que trabajemos, el correspondiente TPV para realizar los cobros a los clientes.

3.4 LOS RECURSOS HUMANOS ASOCIADOS

Inicialmente para el desarrollo del negocio no será necesaria la contratación de ningún recurso humano. Toda la actividad, gestión e impartición de las clases, se realizara por los socios fundadores. Si bien, si en el futuro la actividad del negocio es considerable se podría plantear la opción de contratar una persona para colaborar en las fiestas, como ayudante.

3.5 PROVEEDORES

Para el desarrollo de las actividades del negocio será necesario disponer de proveedores que nos suministren:

- Alimentos para el desarrollo de las celebraciones, talleres,etc...
- Material de cocina para el desarrollo de las celebraciones, cursos.
- Material de oficina para la gestión del negocio.

Para el aprovisionamiento de productos frescos, por proximidad, se adquirirán en comercios locales, si bien dada la cercanía de un conocido supermercado mayorista se optará por realizar nuestras compras en dicho supermercado, además en dicho supermercado se podrá adquirir todo el material necesario, tanto para el desarrollo de las fiestas o talleres como para la gestión del negocio.

De todas formas será necesario localizar y analizar a otros posibles proveedores, para el día a día, que ofrezcan calidad y a través de los cuales se pudiera abaratar los costes variables.

4. PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO

4.1 INVERSIÓN INICIAL.

La puesta en marcha de un negocio de este estilo requiere de una importante inversión inicial, que viene propiciada principalmente por el local donde realizaran las actividades y la adquisición del material necesario para la realización de las actividades.

Los costes iniciales para el arranque del negocio que se prevén, se agrupan en las siguientes partidas:

Concepto	Importe
LOCAL	
1. Fianza Local	1.300,00 €
2. Reforma Local	50.000,00 €
EQUIPAMIENTO	
· Equipamiento actividad	7.679,31 €
· Equipamiento Oficina	1.544,88 €
· Pagina Web	600,00 €
- Folletos publicitarios	100,00 €
3. Gastos de Constitución	1.138,00 €
4. Fondo de maniobra	10.000,00 €
Total	72.362,19 €

Tabla 8 - Inversión Inicial.

Para la amortización, aplicando el sistema lineal, de los gastos se aplicara un 10% para las partidas del local y el mobiliario y un 20% para el resto

4.1.1 LOCAL

Para el desarrollo del negocio, no se ha planteado inicialmente, la opción de adquirir en propiedad un local, sino que se ha optado por la opción de un alquiler a largo plazo, intentando negociar con el propietario un precio ajustado, por lo menos en la fase inicial, debido a la inversión que será necesario acometer en reformas, para adaptarlo a las necesidades del negocio.

Entre las opciones de locales a alquilar habrá que tener en cuenta la opción de alquiler con opción a compra en el futuro.

Para la reforma del local se ha contactado con varias empresas de reformas y todas ellas nos han dado un presupuesto aproximado de 50.000,00 € para una reforma integral de un local en bruto. No se dispone de un presupuesto oficial debido a que para tenerlo, todas las empresas contactadas necesitaban realizar un proyecto de obra, basados en un local, el cual no disponemos.

Cabe la posibilidad de encontrar un local que se adaptara a las necesidades de **CookLand** y con ello reducir el coste de la reforma. Dado que esta opción se trata de una posibilidad, de cara al plan financiero se ha optado por la opción del presupuesto de 50.000,00 €

Para los gastos mensuales y el coste de la fianza del alquiler, habrá que tener en cuenta que el coste medio del alquiler de locales, en la zona de es de 6,50 € por metro cuadrado, por tanto habrá que prever entre 520,00 € y 650,00 € para los gastos mensuales de alquiler y entre 1.040,00 € y 1.300,00 € para la fianza inicial.

La información se ha adquirido, a través del portal inmobiliario www.idealista.com y visitando diversas agencias de inmobiliarias de la zona.

4.1.2 EQUIPAMIENTO

Dentro de la partida de equipamiento se han previsto dos sub-partidas, una destinada para la compra del material necesario para el desarrollo de las actividades propias del negocio y otra para la adquisición del material necesario para la gestión del mismo.

4.1.2.1 EQUIPAMIENTO ACTIVIDAD.

Dentro del equipamiento de actividad, hemos incluido por un lado el equipamiento necesario para el comedor, mesas, sillas, cuberterías, vajillas, electrodomésticos y utensilios necesarios para cocinar, ollas, sartenes, cuchillos, etc.

Para el material del comedor se ha previsto comprar el doble de material con el fin de poder celebrar dos fiestas seguidas.

Concepto	Cantidad	Precio	Total
Mesa grande +/- 20 comensales	1	200,00 €	200,00 €
Sillas	20	40,00 €	800,00 €
Vajilla	8	20,00 €	160,00 €
Platos plastico reutilizable	8	1,50 €	12,00 €
Cuberteria	8	10,00 €	80,00 €
Cuberteria plastico reutilizable	8	1,50 €	12,00 €
Vasos 20 comensales	8	1,00 €	8,00 €
Vasos plastico reutilizable	8	1,50 €	12,00 €
Manteleria	2	19,90 €	39,80 €
Mantel individual	40	2,00 €	80,00 €
Servilletas de papel	2	2,00 €	4,00 €
Jarra agua	10	7,00 €	70,00 €
Fuente plana	10	9,00 €	90,00 €
Fuente cuenco	10	10,00 €	100,00 €
Plato gran diametro	40	4,00 €	160,00 €
Muebles comedor	1	600,00 €	600,00 €
Sub-Total			2.427,80 €
	Cantidad	Precio	Total
Frigorifico	2	350,00 €	700,00 €
Congelador	1	375,00 €	375,00 €
Horno	3	349,00 €	1.047,00 €
Horno micondas	3	89,00 €	267,00 €
Vitrocereamica	3	399,90 €	1.199,70 €
Lavaplatos	1	298,90 €	298,90 €
Batidoras	3	45,90 €	137,70 €
Sub-Total			4.025,30 €
	Cantidad	Precio	Total
Sarten	6	12,99 €	77,94 €
Tablas de cortar	10	4,99 €	49,90 €
Kit Cuchillos	10	6,99 €	69,90 €
Intrumentos Varios	1	600,00 €	600,00 €
Kit Ollas	3	64,00 €	192,00 €
Sub-Total			989,74 €
TOTAL			7.442,84 €

Tabla 9 - Gastos equipamiento Actividad

4.1.2.2 EQUIPAMIENTO OFICINA.

Dentro del equipamiento para la oficina se ha previsto la adquisición de un ordenador portátil, junto a un monitor y una impresora, además de una cámara fotográfica para poder fotografiar momentos de las celebraciones, para poder entregar a los padres fotos de las mismas.

Además de los medios tecnológicos en esta partida, también se incluye el mobiliario necesario para la oficina, mesa, sillas, estantería y diverso material de papelería.

CONCEPTO	PRECIO UNIDAD	UNIDADES	COSTE TOTAL
Ordenador Portatil	399,00 €	1	399,00 €
Monitor	102,00 €	1	102,00 €
Impresora	129,90 €	1	129,90 €
Camara de Fotos	250,00 €	1	250,00 €
		SUBTOTAL	880,90 €
Mesa de Oficina	99,99 €	1	99,99 €
Silla de Oficina	35,00 €	3	105,00 €
Estanteria	99,00 €	1	99,00 €
Varios Oficina	300,00 €	1	300,00 €
Cajonera	59,99 €	1	59,99 €
		SUBTOTAL	663,98 €
		TOTAL	1.544,88 €

Tabla 10 - Gastos Oficina

4.1.2.3 GASTOS DE CONSTITUCIÓN:

Entre las distintas formas jurídicas existentes, para la constitución de **CookLand** se ha optado por la Sociedad Limitada, compuesta por los dos socios fundadores.

Dado que la previsión inicial es que cada socio aporte un total de 10.000,00 €, el capital social de la empresa será de 20.000,00 €, por tanto se supera el mínimo capital inicial necesario, que es de 3.000,00 €

Aproximadamente, los costes de constitución previstos de la empresa serían los siguientes:

Concepto	Importe
Elaboración de Escritura de constitución	500,00 €
Certificado negativo de nombre	25,00 €
Código de identificación Fiscal (CIF)	- €
Impuesto de actividades económicas	90,00 €
Impuesto de transmisiones patrimoniales (1% capital social)	200,00 €
Inscripción en el registro mercantil	150,00 €
Licencia de apertura	125,00 €
Compra de modelos oficiales	18,00 €
Compra de libros contables y legalización de los mismos	30,00 €
Total	1.138,00 €

Tabla 11 - Gastos Constitución Empresa

4.1.2.4 FONDOS DE MANIOBRA

Para el arranque del negocio se ha previsto un fondo de maniobra de 10.000,00 €, para cubrir los posibles gastos no contemplados o imprevistos que pudieran surgir y el aprovisionamiento de productos para el día a día.

4.2 FINANCIACION

Tras el análisis realizado sobre los gastos de formalización o de arranque del negocio, en el que se ha obtenido el importe de **72.362,19 €**, deberemos buscar los medios necesarios para obtener dicha cantidad.

Como se ha mencionado en el punto de los gastos de constitución los dos socios aportaran al negocio la cantidad de 10.000,00 € lo que hace una suma de **20.000,00 €** por lo que la cantidad a financiar será de **52.262,19 €**.

Para la financiación de dicha cantidad se ha optado por solicitar un crédito ICO para empresas o emprendedores, debido a las condiciones especiales que aplican, como por

ejemplo, el no cobrar gastos de apertura o gestión y aplicar unos intereses más bajos que los ofertados en el mercado.

Las condiciones del préstamo, son las siguientes:

- Capital Solicitado: 52.362,19 €
- Tipo de Interés nominal: interés fijo al 5.25%
- TAE: 5.347%
- Plazo Amortización: 5 años.
- Cuota Mensual : **1013,44 €**

En el [Anexo B](#) se detalla la evolución de préstamo año a año en los siguientes aspectos:

- Capital pendiente
- Gastos de financiación
- Devolución del préstamo
- Total Pagos
- Pago Mensual

4.3 INGRESOS

Para la estimación de los ingresos, se ha tenido en cuenta la capacidad del negocio, detallada en el apartado [Capacidad](#), realizando cálculos de un modo conservador, aplicando los precios detallados en el apartado [Tarifas](#).

Para los cálculos de los ingresos se han aplicado las siguientes premisas:

- Calculamos que el coste de cada producto vendido, es de 3,25 € para las fiestas y talleres y 6,50 € para “Cocino con Papa” lo que genera los siguientes márgenes brutos:

Producto	Margen Bruto
Cocino con Papa	23,50 €
Fiestas	11,75 €
Taller 1	11,75 €
Taller 2	11,75 €

Tabla 12 - Margen bruto por producto

- El incremento del coste anual del producto será del 2%
- Prevemos un incremento de ventas anual del 5%
- Aplicaremos un incremento anual al precio de los productos del 5%
- La estimaciones de ventas serian :

Producto	Ventas Semanales	Cientes	Unidades vendidas/año
Cocina con Papa	1	10	480
Celebracion de Fiestas	10	10	3.840
Grupo uno de talleres	2	5	480
Grupo dos de talleres	2	5	480

Tabla 13 - Estimación de Ventas

Tanto para los productos “Cocina con Papa” o “Celebración de Fiestas” se ha tomado en cuenta el número mínimo de clientes que se facturan, independientemente del número de clientes que asistan.

Con esto obtenemos la siguiente previsión de ingresos a cinco años.

Ingresos por ventas:	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Cocino con Papa	14.400,00€	16.632,00€	19.209,96€	22.187,50€	25.626,57€
Fiestas	57.600,00€	66.528,00€	76.839,84€	88.750,02€	102.506,27€
Taller 1	7.200,00€	8.316,00€	9.604,98€	11.093,75€	12.813,28€
Taller 2	7.200,00€	8.316,00€	9.604,98€	11.093,75€	12.813,28€
TOTAL	86.400,00€	99.792,00€	115.259,76€	133.125,02€	153.759,40€

Tabla 14 - Previsión de ingresos por ventas por producto

Partiendo de los datos anteriores, se ha realizado una estimación más optimista y otra más pesimista, con el fin de obtener una visión más global de los posibles resultados.

Para los cálculos se ha variado el número de talleres o fiestas que se imparten. En todos los casos se ha mantenido el número mínimo de personas que se facturan o deben

inscribirse para la realización de los eventos, obteniendo las siguientes estimaciones de ventas.

Producto	Estimación Pesimista	Estimación Base	Estimación Optimista
Cocina con Papa	240	480	720
Celebración de Fiestas	3.360	3.840	6.720
Grupo uno de talleres	240	480	480
Grupo dos de talleres	240	480	480

Tabla 15 - Escenario estimación en ventas

Obteniendo la siguiente previsión de ingresos a cinco años:

Producto	Escenario	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Cocino con Papa	Optimista	21.600,00€	23.814,00€	26.254,94€	28.946,07€	31.913,04€
	Base	14.400,00€	16.632,00€	19.209,96€	22.187,50€	25.626,57€
	Pesimista	7.200,00€	7.938,00€	8.751,65€	9.648,69€	10.637,68€
Fiestas	Optimista	100.800,00€	111.132,00€	122.523,03€	135.081,64€	148.927,51€
	Base	57.600,00€	66.528,00€	76.839,84€	88.750,02€	102.506,27€
	Pesimista	50.400,00€	55.566,00€	61.261,52€	67.540,82€	74.463,75€
Taller 1	Optimista	7.200,00€	7.938,00€	8.751,65€	9.648,69€	10.637,68€
	Base	7.200,00€	8.316,00€	9.604,98€	11.093,75€	12.813,28€
	Pesimista	3.600,00€	3.969,00€	4.375,82€	4.824,34€	5.318,84€
Taller 2	Optimista	7.200,00€	7.938,00€	8.751,65€	9.648,69€	10.637,68€
	Base	7.200,00€	8.316,00€	9.604,98€	11.093,75€	12.813,28€
	Pesimista	3.600,00€	3.969,00€	4.375,82€	4.824,34€	5.318,84€
TOTAL	Optimista	136.800,00€	150.822,00€	166.281,26€	183.325,08€	202.115,90€
	Base	86.400,00€	99.792,00€	115.259,76€	133.125,02€	153.759,40€
	Pesimista	64.800,00€	71.442,00€	78.764,81€	86.838,20€	95.739,11€

Tabla 16 - Previsión escenarios previsión de ingresos por ventas por producto

4.4 GASTOS

Para los cálculos de los gastos, se han considerado por un lado gastos variables, que se generaran en función de las ventas que se realicen y por otro lado gastos fijos, que se generarán independientemente de las ventas.

En ambos casos se ha previsto una subida de un 2% anual de los mismos.

Gastos Variables:

Teniendo en cuenta, que el coste por persona de cada producto vendido es de 3,25€, y teniendo en cuenta que en el producto “Cocino con Papa” el coste es doble, 6,50€, al tratarse de dos personas, la estimación de ventas prevista, según la línea base, obtenemos la siguiente previsión a cinco años de gastos variables:

Gastos Variables	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Cocino con Papa	3.120,00€	3.500,64€	3.927,72€	4.406,90€	4.944,54€
Fiestas	12.480,00€	14.002,56€	15.710,87€	17.627,60€	19.778,17€
Taller 1	1.560,00€	1.750,32€	1.963,86€	2.203,45€	2.472,27€
Taller 2	1.560,00€	1.750,32€	1.963,86€	2.203,45€	2.472,27€
TOTAL	18.720,00€	21.003,84€	23.566,31€	26.441,40€	29.667,25€

Tabla 17 - Previsión de gastos variables

Y continuando con la previsión en tres posibles escenarios obtendríamos las siguientes previsiones:

Producto	Escenario	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Cocino con Papa	Optimista	4.680,00€	5.012,28€	5.368,15€	5.749,29€	6.157,49€
	Base	3.120,00€	3.500,64€	3.927,72€	4.406,90€	4.944,54€
	Pesimista	1.560,00€	1.670,76€	1.789,38€	1.916,43€	2.052,50€
Fiestas	Optimista	21.840,00€	23.390,64€	25.051,38€	26.830,02€	28.734,95€
	Base	12.480,00€	14.002,56€	15.710,87€	17.627,60€	19.778,17€
	Pesimista	10.920,00€	11.695,32€	12.525,69€	13.415,01€	14.367,48€
Taller 1	Optimista	1.560,00€	1.670,76€	1.789,38€	1.916,43€	2.052,50€
	Base	1.560,00€	1.750,32€	1.963,86€	2.203,45€	2.472,27€
	Pesimista	780,00€	835,38€	894,69€	958,22€	1.026,25€
Taller 2	Optimista	1.560,00€	1.670,76€	1.789,38€	1.916,43€	2.052,50€
	Base	1.560,00€	1.750,32€	1.963,86€	2.203,45€	2.472,27€
	Pesimista	780,00€	835,38€	894,69€	958,22€	1.026,25€
TOTAL	Optimista	29.640,00€	31.744,44€	33.998,30€	36.412,17€	38.997,44€
	Base	18.720,00€	21.003,84€	23.566,31€	26.441,40€	29.667,25€
	Pesimista	14.040,00€	15.036,84€	16.104,46€	17.247,87€	18.472,47€

Tabla 18 - Previsión Escenarios Gastos Variables

Gastos fijos:

Dentro de los gastos fijos dispondremos de dos partidas, los gastos de personal y el resto de gastos.

Se ha previsto un salario inicial de 1.500,00 € mensuales por empleado, inicialmente los dos socios, lo que supondría 42.000,00 € anuales, con la idea de un incremento anual del 2%.

El porcentaje que representan los costes sociales, a cargo de la empresa sobre el salario de los empleados, es del 33 por ciento lo que supone 13.860,00 € anuales

Los gastos que se han previsto de personal, para el primer año, ascienden a 55.860,00 €

En el apartado de otros gastos, tendremos en cuenta los siguientes gastos:

Concepto	Importe
Electricidad	80,00 €
Teléfono e internet.	70,00 €
Material de Oficina	10,00 €
Limpieza	200,00 €
Seguros	90,00 €
Otros	500,00 €
TOTAL OTROS GASTOS	950,00 €

Tabla 19 - Gastos fijos mensuales

Para los servicios de limpieza, se ha contactado con varias empresas de servicios que ejercen sus servicios en el municipio de Coslada, y el coste medio de los presupuestos verbales, rondan los 200,00 €

Para la partida de seguros se ha previsto la contratación de un seguro de responsabilidad civil, por un importe de 300.000,00 € y de un seguro del local, todo ello a través de la aseguradora Santa Lucia.

En la siguiente tabla se muestra la previsión de los gastos fijos a cinco años.

Gastos Fijos	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Salarios	42.000,00€	42.420,00€	42.420,00€	42.420,00€	42.420,00€
Seguridad Social	13.860,00€	13.998,60€	13.998,60€	13.998,60€	13.998,60€

Gastos Fijos	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TOTAL Personal	55.860,00€	56.418,60€	56.418,60€	56.418,60€	56.418,60€
Alquileres	7.800,00€	7.956,00€	8.115,12€	8.277,42€	8.442,97€
Otros gastos	890,00€	907,80€	925,96€	944,48€	963,36€
TOTAL	64.550,00€	65.282,40€	65.459,68€	65.640,50€	65.824,94€

Tabla 20 - Previsión de gastos fijos

4.5 BALANCE PROVISIONAL, CUENTA DE RESULTADOS

En los anexos se adjuntan los [Balances provisionales](#) y [cuenta de resultados](#) obtenidos en función de los ingresos y gastos detallados en los apartados anteriores, calculados según la estimación de la línea base.

De ellos obtenemos la siguiente información:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Resultado de Explotación	-4.504,51	5.311,45	18.038,24	32.846,35	50.069,16
Resultado antes de Impuestos	-7.267,66	3.045,60	16.295,93	31.655,21	49.458,28
RESULTADO DEL EJERCICIO	-7.267,66	1.979,64	10.592,36	20.575,89	32.147,89

Tabla 21 - Resumen Cuenta de Resultado

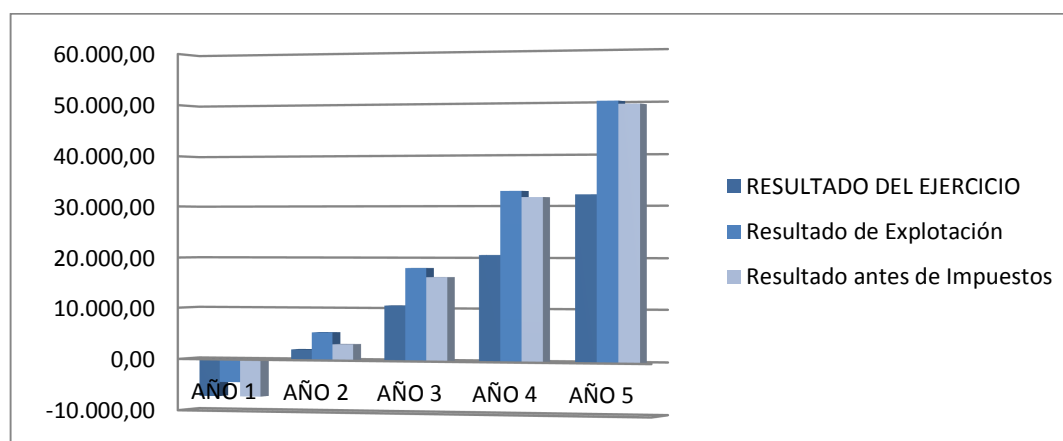


Ilustración 1 - Evolución Resultados

Y los siguientes Ratios:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Rentabilidad financiera	-0,36	0,10	0,53	1,03	1,61
Apalancamiento Financiero	3,62	4,38	2,50	1,69	1,22
Endeudamiento	3,38	1,50	0,69	0,22	0,00
Rentabilidad económica	-0,13	0,06	0,30	0,49	0,58

Tabla 22 - Ratios Rentabilidad

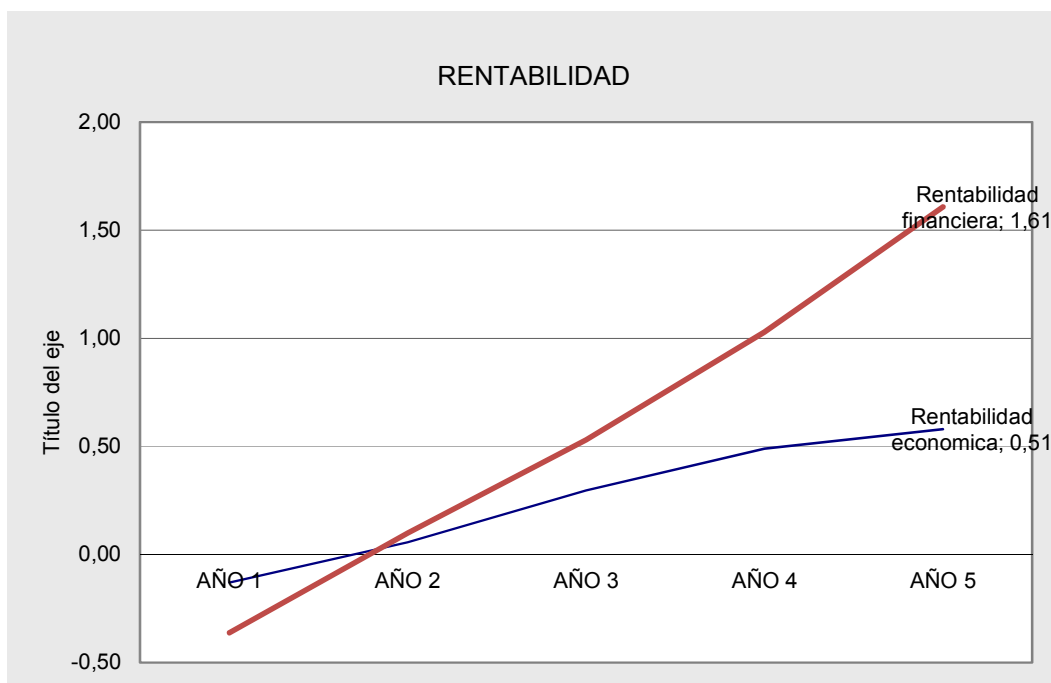


Ilustración 2 - Evolución rentabilidad

De los datos anteriores obtenemos la conclusión de que a partir del segundo año el negocio podría empezar a generar beneficios.

Comparándolo con las estimaciones de los otros escenarios, obtenemos la siguiente información:

		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Resultado de Explotación	Optimista	34975,49	45600,85	58627,75	73075,63	89095,48
	Base	-4.504,51	5.311,45	18.038,24	32.846,35	50.069,16
	Pesimista	-21424,51	-17071,55	-10994,86	-4246,95	3243,65
Resultado antes de Impuestos	Optimista	32252,66	43368,82	56912,04	71903,09	88494,35
	Base	-7.267,66	3.045,60	16.295,93	31.655,21	49.458,28
	Pesimista	-24147,34	-19303,58	-12710,57	-5419,49	2642,53
RESULTADO DEL EJERCICIO	Optimista	20964,23	28189,73	36992,83	46737,01	57521,33
	Base	-7.267,66	1.979,64	10.592,36	20.575,89	32.147,89
	Pesimista	-24147,34	-19303,58	-12710,57	-5419,49	1717,64

Tabla 23 - Escenarios resumen cuenta de resultados

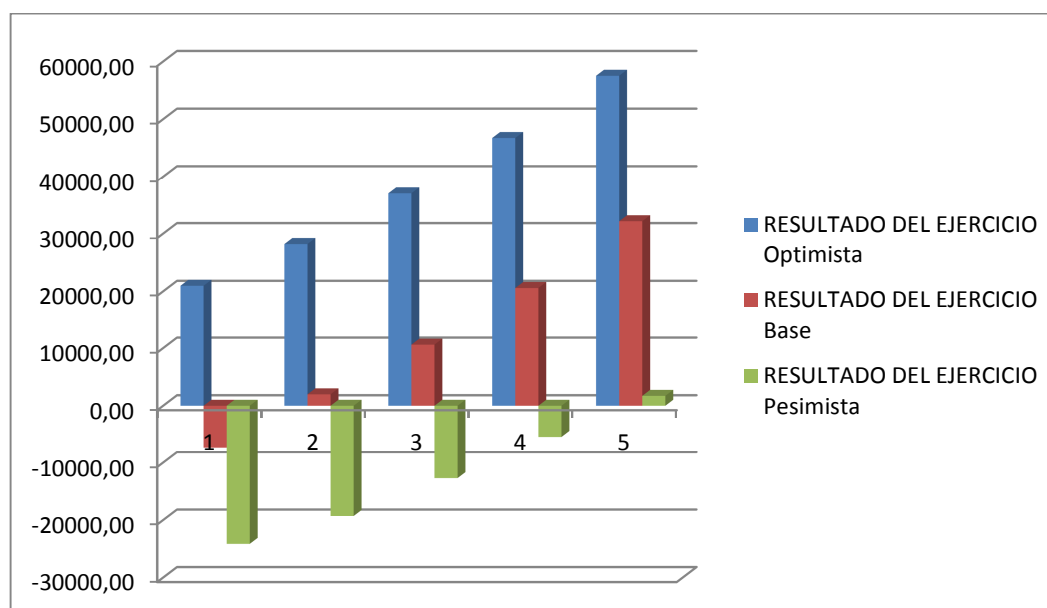


Ilustración 3 - Escenarios evolución resultados

		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Rentabilidad financiera	Optimista	1,05	1,41	1,85	2,34	2,88
	Base	-0,36	0,10	0,53	1,03	1,61
	Pesimista	-1,21	-0,97	-0,64	-0,27	0,09

		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Apalancamiento Financiero	Optimista	3,62	2,05	1,56	1,24	1,08
	Base	3,62	4,38	2,50	1,69	1,22
	Pesimista	3,62	-9,36	48,44	4,10	1,80
Endeudamiento	Optimista	1,05	0,56	0,24	0,08	0,00
	Base	3,38	1,50	0,69	0,22	0,00
	Pesimista	-10,36	47,44	3,10	0,80	0,00
Rentabilidad económica	Optimista	0,38	0,47	0,48	0,47	0,44
	Base	-0,13	0,06	0,30	0,49	0,58
	Pesimista	-0,62	-0,57	-0,43	-0,21	0,12

Tabla 24 - Escenarios ratios rentabilidad

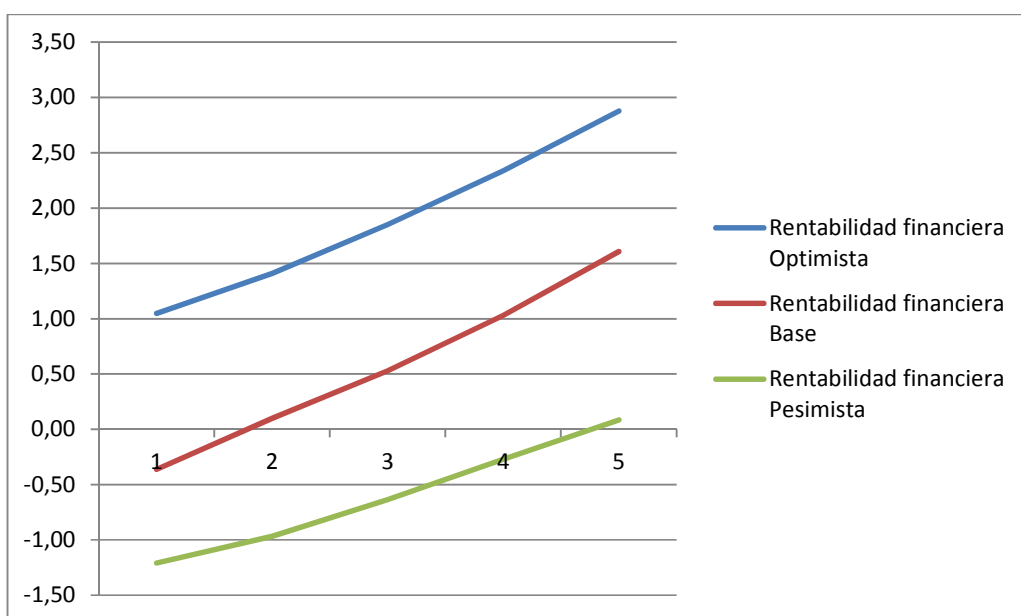


Ilustración 4 - Escenarios evolución rentabilidad financiera

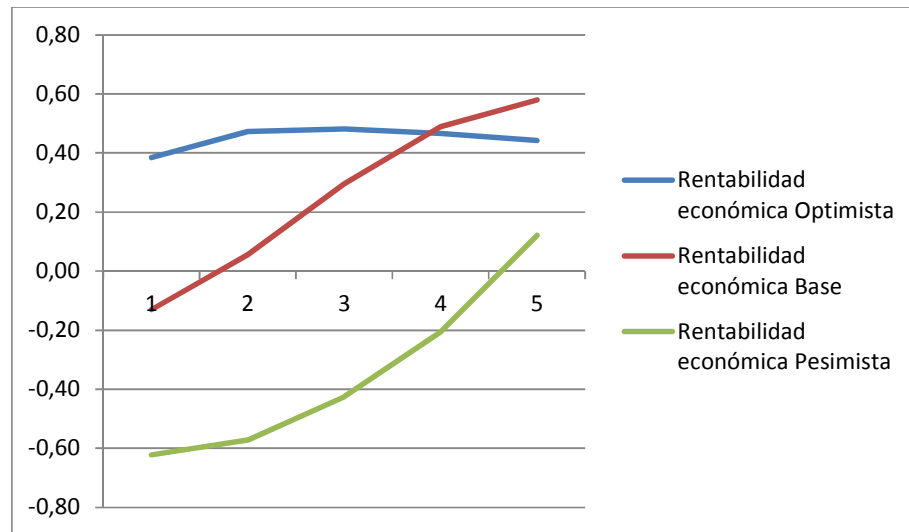


Ilustración 5 - Escenarios evolución rentabilidad económica

4.6 VAN / TIR

Por ultimo hemos calculado tanto el valor actual neto (VAN) como la tasa interna de retorno (TIR) del proyecto en los tres escenarios planteados, obteniendo los siguientes resultados:

Partiendo de los siguientes flujos de caja netos:

	Flujos de caja netos		
	Optimista	Base	Pesimista
AÑO 0	-72.362,19	-72.362,19	-72.362,19
AÑO 1	34.975,49	-4.504,51	-21.424,51
AÑO 2	45.600,85	5.311,45	-17.071,55
AÑO 3	58.627,75	18.038,24	-10.994,86
AÑO 4	73.075,63	32.846,35	-4.246,95
AÑO 5	89.095,48	50.069,16	3.243,65

Tabla 25 - Flujos de caja netos

Obtendríamos los siguientes valores de tasa interna de retorno, según cada escenario.

TASA INTERNA DE RETORNO		
Optimista	Base	Pesimista
61,10%	8,19 %	-69,20%

Tabla 26 - Escenarios tasa interna de retorno

Y los siguientes valores actuales netos, según las distintas tasas de descuento.

VALOR ACTUAL NETO			
Tasa Descuento	Optimista	Base	Pesimista
-70,00%			69.843,80
-69,20%			0,000
-69,00%			-15.058,92
-5,00%		54.854,27	
0,00%	229.013,02	29.398,51	
5,00%	182.882,12	10.000,83	
6,00%	174.903,22	6.692,68	
7,00%	167.285,34	3.548,74	
8,00%	160.008,16	559,30	
8,19%	158.642,84	0,00	
9,00%	153.052,69	-2.284,68	
10,00%	146.401,19	-4.991,66	
15,00%	117.158,21	-16.729,26	
20,00%	93.425,83		
30,00%	57.791,97		
40,00%	32.839,95		
50,00%	14.760,47		
60,00%	1.271,01		
61,00%	114,51		
61,10%	0,00		
63,00%	-2.108,99		
64,00%	-3.178,03		
65,00%	-4.219,87		

Tabla 27 - Escenarios Valor Actual Neto

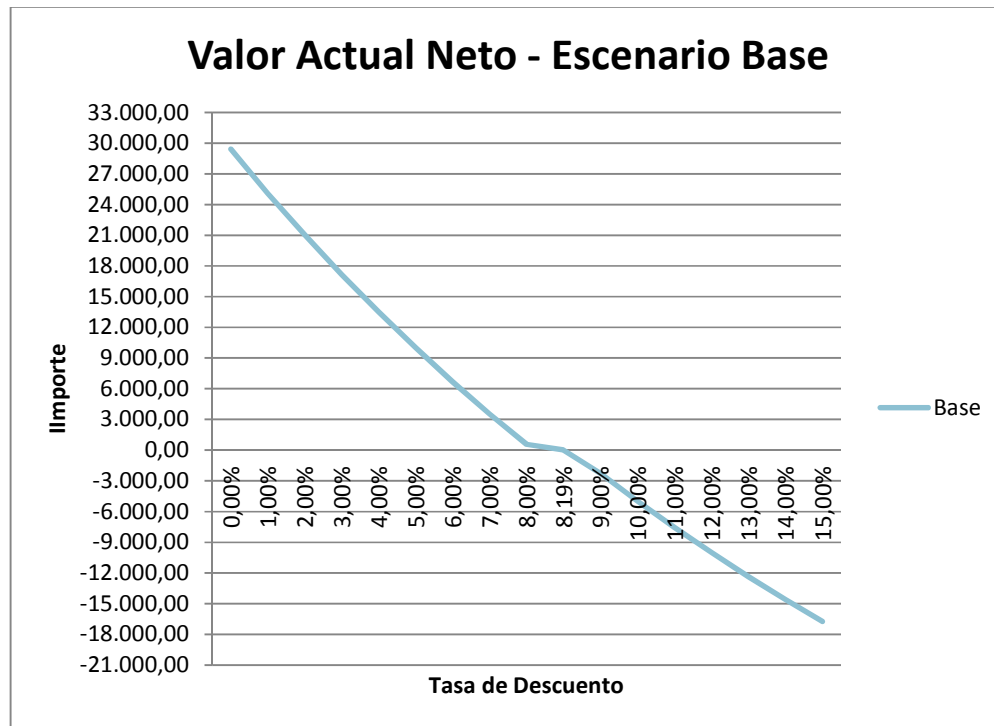


Ilustración 6 - Valor Actual Neto Escenario Base

Con los siguientes datos observamos, que el proyecto salvo en la línea pesimista es rentable, en el escenario Base el TIR obtenido 8,2%, es superior a la rentabilidad de cualquier producto financiero existente en el mercado.

5. RESULTADO Y CONCLUSIONES

Cuando comencé esta aventura del desarrollo del proyecto de fin de master, fue mi tutor, Tomás, el que me aconsejó que lo enfocara hacia algo que me gustara, y conociendo él, que me gustan los niños, y del tamaño de mi familia, me recomendó que lo dirigiera hacia algo infantil, y eso me propuse.

Fue entonces cuando se me ocurrió la idea de realizar el plan de negocio, de **CookLand**, aunque el nombre vendría después.

La verdad, es que al principio estuve un poco perdido, no en vano, se trata del primer plan de negocio que desarrollo y no tenía muy claro por dónde empezar, pero un día buscas una información, otro día das forma a otra idea, y poco a poco tanto el documento como el proyecto de **Cookland** van tomando forma, y conforme iba tomando forma en mi cabeza la idea del negocio iba creciendo, incluso los problemas o desconocimientos que existían o tenía, se iban solucionando, como era el problema de los limitados conocimientos del mundo de cocina, problema que se solucionó con el reencuentro de Hugo, el que será el socio de la andadura, si en algún momento nos aventuramos, en definitiva que han existido momentos en los que la creación de la empresa parecían que se podrían hacer realidad.

Después de pasar por la estrategia, por el marketing, por las operaciones, con cada una de sus complicaciones, llegó el momento analizar los números y ahí es cuando surgen las dudas, y no de si estarán bien o mal, sino de si el planteamiento es correcto o no.

Uno de los problemas con los que nos encontramos es la elevada inversión inicial, que marcará todo el plan financiero, debido al acondicionamiento del local y a la compra de todo el material necesario para el desarrollo del negocio.

Con la previsión de ventas, según el escenario base, no muy optimista, pero teniendo en cuenta casi un lleno en las ventas, sería a partir del segundo año cuando el negocio empezaría a ser rentable, y con una previsión de incremento de ventas de un diez por ciento, que en el caso de no cumplirse, haría que el momento se retrasara al tercer año.

En los estudios comparativos, el escenario pesimista es una ruina, solo comenzaría a generar beneficios a partir del quinto año y el optimista evidentemente cumple las expectativas generando beneficios desde el primer momento.

Con estos datos aún quedaba la duda de si sería rentable o no, evidentemente, todo proyecto, no empieza desde el primer momento a generar beneficio y se podría asumir como bueno estar un año o dos años de pérdidas, fue entonces cuando se vió la necesidad de calcular tanto el valor actual neto (VAN) como la tasa interna de retorno (TIR), y con estos datos se aclaró la duda, la idea con el escenario base si sería rentable siempre y cuando fuéramos creciendo las ventas año a año al ritmo calculado del 10%.

En definitiva, la idea del proyecto parece ser rentable aunque en el caso de ejecutarse habría que intentar reducir la inversión inicial, sobre todo en lo que sería la parte de la reforma del local, intentando localizar un local que se ajustara a las necesidades del negocio y por tanto con menos reformas a ejecutar.

BIBLIOGRAFÍA

Organismos:

- Comunidad de Madrid www.madrid.org
- Instituto Nacional Estadística: www.ine.es
- Portal Crea tu empresa: www.creatuempresa.org/
- Registro Mercantil Central - <http://www.rmc.es>
- Seguridad Social www.seg-social.es

Proveedores

- Ikea: www.ikea.es
- Imprenta online: <http://www.imprentaonline.net/>
- Makro: www.makro.es
- Ono: www.ono.es/empresas/
- Portal Idealista.com www.idealista.com
- Seguros Santa Lucia: www.santalucia.es/

Estudio de la competencia:

Coslada y San Fernando

- Bolaroke: <http://bolaroke.com/>
- Pinkiland: <http://www.pinkyland.es/>
- Piratas y Princesas: <http://www.piratasypincesas.net/>
- Roñly Pingui: <https://www.facebook.com/rolypingui.roly>
- Saltilandia: <http://www.sartilandia.es/>

Madrid.

- De olla y sarten: <http://www.deollaysarten.com/course/taller-fiestas-infantiles/>
- Loreto Cocina: <http://www.loretococina.com/>
- Un poco más de sal: <http://www.unpocomasdesal.com/>

ANEXO A. DATOS FINANCIEROS.

A.1. EVOLUCION FINANCIACIÓN.

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CapitalVivo	52.362,19€	42.923,74€	32.994,48€	22.548,91€	11.560,16€	-€
Gastosfinancieros	-€	2.722,83€	2.232,03€	1.715,71€	1.172,54€	601,13€
DevolucionPrestamo	-€	9.438,45€	9.929,25€	10.445,58€	10.988,75€	11.560,16€
TotalPagos	-€	12.161,29€	12.161,29€	12.161,29€	12.161,29€	12.161,29€
PagoMensual	-€	1.013,44€	1.013,44€	1.013,44€	1.013,44€	1.013,44€

Tabla 28 - Datos Financiación

A.2. BALANCE PROVISIONAL

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO						
Inmovilizado	72.362,19	72.362,19	72.362,19	72.362,19	72.362,19	72.362,19
Amortización Inmovilizado	0,00	-7.574,51	-15.149,01	-22.723,52	-30.298,03	-37.872,54
ACTIVO FIJO	72.362,19	64.787,68	57.213,18	49.638,67	42.064,16	34.489,66
Existencias	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Clientes	0,00	236,71	273,40	315,78	364,73	421,26
Tesorería	0,00	-9.302,53	-10.875,31	-8.700,63	-2.126,43	9.605,81
ACTIVO CIRCULANTE	0,00	-9.065,81	-10.601,91	-8.384,85	-1.761,71	10.027,07
Cuentas con socios deudoras	0,00	0,00	8.442,91	13.954,94	24.494,10	40.860,33
TOTAL ACTIVO	72.362,19	55.721,87	55.054,17	55.208,76	64.796,56	85.377,06
PASIVO						
Capital	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00
Reservas	0,00	0,00	0,00	1.979,64	12.572,00	33.147,89
Resultado ejercicio	0,00	-7.267,66	1.979,64	10.592,36	20.575,89	32.147,89
FONDOS PROPIOS	20.000,00	12.732,34	21.979,64	32.572,00	53.147,89	85.295,78
Préstamos a largo plazo	52.362,19	42.938,24	33.016,99	22.572,19	11.576,23	0,00
EXIGIBLE A LARGO PLAZO	52.362,19	42.938,24	33.016,99	22.572,19	11.576,23	0,00
Proveedores	0,00	51,29	57,54	64,57	72,44	81,28
EXIGIBLE A CORTO PLAZO	0,00	51,29	57,54	64,57	72,44	81,28
TOTAL PASIVO	72.362,19	55.721,87	55.054,17	55.208,76	64.796,56	85.377,06

Tabla 29 - Balance Provisional

A.3. CUENTA DE RESULTADOS

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	86.400,00	99.792,00	115.259,76	133.125,02	153.759,40
Ingresos de Explotación	86.400,00	99.792,00	115.259,76	133.125,02	153.759,40
Compras	18.720,00	21.003,84	23.566,31	26.441,40	29.667,25
Variación de existencias	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos de personal	55.860,00	56.977,20	56.977,20	56.977,20	56.977,20
Alquileres	7.800,00	7.956,00	8.115,12	8.277,42	8.442,97
Otros gastos	950,00	969,00	988,38	1.008,15	1.028,31
Dotación para la amortización	7.574,51	7.574,51	7.574,51	7.574,51	7.574,51
Resultado de Explotación	-4.504,51	5.311,45	18.038,24	32.846,35	50.069,16
Gastos financieros	2.763,15	2.265,85	1.742,31	1.191,13	610,88
Resultado antes de Impuestos	-7.267,66	3.045,60	16.295,94	31.655,21	49.458,29
Impuesto sobre beneficios	0,00	1.065,96	5.703,58	11.079,32	17.310,40
RESULTADO DEL EJERCICIO	-7.267,66	1.979,64	10.592,36	20.575,89	32.147,89

Tabla 30 - Cuenta de Resultados